

销售转正申请书(实用10篇)

劳动仲裁申请书的提交需要按照劳动仲裁机构的规定进行，确保申请能够被受理。请大家注意，下面的离婚申请书范文仅供参考，每个案例的情况都是独特的，需要根据自身情况进行修改和适应。

销售转正申请书篇一

敬爱的公司领导：

我是xx年2月27日加入榮盛房地產的。按照劳动发规定，今天我的试用期满三个月的时间，现申请转为荣盛正式员工，房产销售转正申请。经过近三个月的试用期，我从各方面对公司和自己的工作职责都有了一个更加全面地了解和认识。我从内心当中，感谢公司为我提供了这样一个发展的平台，也时刻提醒自己要努力工作，为公司创造价值。在此，我郑重向公司领导提出转正申请，恳请领导批准。

下面是我进入公司这段时间以来的思想、工作、学习等一些感想和体会，向领导汇报。

企业文化是一个公司的灵魂，是企业员工团结进步，努力工作的精神源泉，也是企业提升其核心竞争力的不竭动力。在我进入公司的这段时间里，通过不断的学习和思考，特别是在与公司领导和同事的接触过程中，使我深深体会到了企业文化的力量。诚信、谦和、认真、苦干、拼搏、创新的荣盛精神就在我的领导和同事的身上体现出来。高总和贾总为人谦和，工作中支持我们，生活上关心我们。公司里的一些老员工，不仅在在工作中给予我们许多的指导和帮助，更是在点点滴滴的小事上，成为我们学习企业文化的老师，范文《房产销售转正申请》。而我也深深明白，作为一个新入职的员工，真正领会企业文化，践行企业文化，还有很长的一段路

要走，还需要用心去体会。在实际工作中，我还有许多的缺点和不足，距离企业文化的要求仍有一段差距，但我相信，有这样好的领导和同事，我一定能够从他们身上学到更多的东西，并且通过自己的努力，弥补自身的不足，早日成为一名合格的荣盛人。

进入公司之后，我就给自己订了一个学习计划和目标。首先，就是了解公司的有关制度和规定，用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己，不作违反公司规定，损害公司利益的事情。其次，了解岗位职责，认真学习专业知识。在熟悉岗位职责的过程中，我认识到，作为一名销售代表，并不是把房子卖出去那么简单，而是要掌握更多的专业知识，比如投资、理财，告知顾客如何贷款，贷多少年最划算，帮助顾客分析是否具有投资价值等等，要站在顾客的角度上思考问题，想顾客所想，急顾客所急！使顾客在买到称心如意的房子的同时，还能够得到更多的附加服务。因此，我在了解有关的房地产知识和销售知识的同时，也在通过各种渠道，努力学习有关的投资理财知识，丰富自己的知识，为以后更好的工作打下坚实的基矗最后，就是自身整体素质的提高。销售代表要直接面对顾客，她的言谈举止都代表着企业的形象，所以我在着装、谈吐等方面对自己都严格要求，因为我知道自己代表着企业形象，我要通过自己的努力，维护企业形象。

在我看来，人无论工作，还是生活，都要有一个明确的目标，或者就是我们常说的理想。只有有了目标，你才会有方向，才会有前进的动力。对我而言，年纪比较小，正是学知识、积累经验的时候，工作的舒适度、是否体面、薪水如何并不是我考虑的重点，而如何能够提高自身整体素质，尽快成长才是我所要想的问题。销售代表虽然属于基层岗位，但她可以直接面对客户，锻炼自己的口才和交往能力，同时有了基层的销售经验，才能够更进一步提升。更重要的事，我认识到荣盛发展是一家有实力和前途的企业，我也愿意为荣盛发展服务，也愿意长期在公司工作，希望自己在公司能有一个

光明的未来，我也会通过自己的努力回报公司。

三个月来，在公司的关怀与培养下，我认真学习、努力工作、专业知识都有了很大的提高，个人综合素质，有了全面的发展。但我离一个优秀销售代表标准和要求还有一定距离，如果公司批准我按期转为荣盛正式员工，我将在自己平凡的工作上岗位，努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受任何考验的荣盛人。以上就是我的个人总结，希望公司领导能够根据实际情况，批准我转正。

销售转正申请书篇二

尊敬的公司领导：

您好！

本人张皎军从20xx年xx月xx日成为浩特公司的一名员工，在上虞上百万和城“ase”开始上班工作，我是一名普通的店员，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责，高标准严要求，能够做好的争取把它做的更好。

在试用期间，承蒙公司经理和营运主管、店长和其他同事的帮助、关心以及工作的支持，在此表示感谢。在3个试用期间我表现良好，能遵守商场和公司的各项规章制度，从没有迟到早退现象，充满活力，以饱满的热情。灿烂的笑容热诚并自动自发的的工作，树立工作目标并努力去追求目标的达成。

从20xx年xx月xx日到现在即将3个月，3个月时间，我深深感觉到我已与浩特结合在一起，因为我为公司的进步而喜悦，为公司的强大而自豪，今天我写下这份申请报告，愿为公司创造价值，同时也实现自身的人生追求，与浩特一共发展，与浩特一共努力。

转正之后，我将一如继往的保持高度的工作责任心。不断提

高完善自己的工作水平、业务知识、销售技能技巧、增长自己的知识体系，团结同事，争取在今后的工作中发挥更大的作用。

再次感谢公司和同事对我的帮助、关心与支持！望公司能考虑并接受我的申请，谢谢！

此致

敬礼！

XXX

20xx年xx月xx日

销售转正申请书篇三

尊敬的领导：

您好！

我叫xxx，我于20xx年4月9日成为公司的试用员工，岗位是公司销售副经理，到今天试用期已过一个多月，根据公司的规章制度，现可以提前申请转为公司正式员工。

作为一名参加工作多年的老同志，是公司的企业文化和工作氛围深深的吸引了我，公司不仅有很强的社会责任感，更是对每一个员工充满了关爱，让我这个初来乍到的新人倍感温暖，我想在这样一个大家庭里每个人都能够安心工作，在工作中发挥更大的潜能。

在岗试用期间，我在销售部学习工作。现阶段这个部门的工作主要是销售华恒公司生产氨基酸过程中的一些副产品以及公司一些农业肥料的新品种的开发。有关氨基酸的产品我

以前从未接触过，和我的知识储备相差也较大，但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内基本了解氨基酸生产的基本流程，对本公司销售的副产品的特性以及应用范围有了很深的了解，很快的适应了公司的工作环境，目前有几家厂家寻求与我公司合作。在本公司新肥料的开发上也陆续的开展起来，现在已开发含氨基酸水溶肥、氨基酸钙水溶肥、通用型水溶平衡肥、通用型水溶高钾肥等一系列品种，目前这些品种正在试验混配阶段，不久将会推向市场进行试验推广。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，为领导分忧；努力的开发客户，为公司创造效益，工作中不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早适应销售副经理的角色。为公司做出更大的贡献。能亲眼看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

此致

敬礼！

XXX

20xx年x月x日

销售转正申请书篇四

尊敬的领导：

你们好！

我于20xx年x月来到公司成为公司的实习员工，到10月份已经4个月了。

在实习期间，我先后在灌装车间、销售部工作了一段时间。我在灌装车间看到啤酒从上瓶、洗瓶、灌装、高温消毒等等直至变成成品，了解了整个生产啤酒的灌装工艺，使我对啤酒有了初步的认识和了解，紧接着我就来到了销售部。

我在销售部分配在了2#区域跟着xx师傅实习。跟随师傅跑市场、跑客户，通过看、听、问，学习如何管理客户和终端。在走访中对xx区域已经有了初步的了解，在每天的走访中去学习和与客户的交往、沟通、协作。通过走访市场与终端客户零距离的接触，让我了解了一些简单的市场知识、也建立了终端客户的基础资料，处理了一些简单的啤酒质量投诉，截至目前由我个人处理的质量投诉共4起。通过学习让我对销售从生疏到了解，这份工作让我觉得有压力但更有挑战性。

经过这2个月在销售部实习，我现从对销售的陌生到现在已能独立处理简单的业务。当然我还有很多不足，处理问题的经验有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断学习以提高自己业务能力。

这些业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大：但是在同事和师傅的耐心指导和帮助下，使我在较短时间内适应熟悉了销售的整个工作流程。这段时间里我深深的意识到知识是要我们不断去学习、经验不断的去摸索，才能更深刻地理解。也只有不断地学习，不断提高自己，才能在工作中做的更好。在工作中，由于我的工作经验不足，在工作方面还有欠缺。但我会继续努力，力争把工作做的更好。

这4个月来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出申请，愿成为一名亚

啤员工，请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作。

申请人□xxx

20xx年x月x日

销售转正申请书篇五

x经理、各位同事：

大家好！我于xxx年xx月xx日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满，在公司融洽的氛围下，经过经理和各位同事悉心的帮助指导，很快的完成了对公司产品和业务的认识，在较短时间内适应了公司的环境，也熟悉了各部门的工作流程，尤为重要是接触和学习了销售相关业务和行业知识，较顺利地完成公司给予的任务，尽力完成自己的本职工作。根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。现对实习期间工作进行总结汇报：

1. 公司标准化流程的建设、推动与执行的总结正确执行蓝岛标准化流程，服务本职工作，提高工作效率；尝试制定销售模块报表体系，拟建船厂名录、客户拜访清单、客户拜访记录表、客户拜访路线图等销售报表，使销售业务朝标准化、透明化方向执行。

2. 业务学习的总结

a. 了解目标客户：制作船厂名录，统计全国范围内437家船厂基本信息，并对长三角地区目标客户进行电话拜访；制作船舶设计单位名录，统计长三角区范围内88家设计院基本信息，并作筛选分类。

b. 了解竞争对手：搜集对手信息，对竞品做横向比较，为后

期售卖工作提供有力支持。

c.了解产品市场行情：在从经理与各位同事的分析讲解下，在搜集信息的过程里，在客户实地拜访的信息反馈中逐渐了解产品市场，在未来的业务中做到有的放矢。

d.学习产品知识：通过对公司产品手册的学习与向同事请教的过程中，逐步增加对产品设计、功能等方面的了解，为产品销售找到优劣所在，寻找突破点。（目前而言，对产品的学习还在深入过程中，尽力弥补专业性不强的缺陷）

e.增强销售技能：在前期的储备工作、中期的拜访工作与后续的总结工作中，通过多种方式提升自身专业素质，包括对客户心理、产品专业知识、社会常识、表达能力、沟通能力的掌控运用，潜移默化中有了一定的进步，但是经验尚浅，希望在学习实践中不断充实丰富。

3. 出差总结

在xx年1月5号—xx年1月12号期间，根据工作需要，对浙江台州市范围内的中小型船厂进行了为期8天的市场考察。根据前期的预定目标进行客户的实地拜访。目标完成情况如下：初步了解长三角地区船舶设备供应市场状况；搜集到当地船厂项目信息，为年后的后续针对性营销做铺垫；宣传公司产品；了解船厂设备供应情况以及供货商情况（竞品情况）；与船厂项目采购负责人有效沟通。并及时作出市场信息反馈，向经理与各位同事进行汇报总结。现正式申请加入蓝岛团队，愿我们的团队越走越远，希望组织考虑。

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年x月x日

销售转正申请书篇六

尊敬的领导：

你们好！

我于20--年6月来到公司成为公司的实习员工，到10月粉已经4个月了。

在实习期间，我先后在灌装车间、销售部工作了一段时间。我在灌装车间看到啤酒从上瓶、洗瓶、灌装、高温消毒等等直至变成成品，了解了整个生产啤酒的灌装工艺，使我对啤酒有了初步的认识和了解，紧接着我就来到了销售部。

我在销售部分配在了2#区域跟着--师傅实习。跟随师傅跑市场、跑客户，通过看、听、问，学习如何管理客户和终端。在走访中对2#区域已经有了初步的了解，在每天的走访中去学习和与客户的交往、沟通、协作。通过走访市场与终端客户零距离的接触，让我了解了一些简单的市场知识、也建立了终端客户的基础资料，处理了一些简单的啤酒质量投诉，截至目前由我个人处理的质量投诉共4起。通过学习让我对销售从生疏到了解，这份工作让我觉得有压力但更有挑战性。

经过这2个月在销售部实习，我现从对销售的陌生到现在已能独立处理简单的业务。当然我还有很多不足，处理问题的经验有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断学习以提高自己业务能力。

这些业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大：但是在同事和师傅的耐心指导和帮助下，使我在较短时间内适应熟悉了销售的整个工作流程。这段时间里我深深的意识到知识是要我们不断去学习、经验药不断的去摸索，才

能更深刻地理解。也只有不断地学习，不断提高自己，才能在工作中做的更好。在工作中，由于我的工作经验不足，在工作方面还有欠缺。但我会继续努力，力争把工作做的更好。

这4个月来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我提出申请，愿成为一名亚啤员工，请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作。

此致

敬礼!

申请人□/shenqing/

__年__月__日

销售转正申请书篇七

在一步步向前发展的社会中，我们会经常使用申请书，不同的使用场景有不同的申请书。来参考自己需要的申请书吧! 以下是小编帮大家整理的销售转正申请书，欢迎阅读与收藏。

尊敬的公司领导:

首先感谢公司给我提供汽车销售顾问一职的工作锻炼机会，感谢这三个月以来公司领导及同事在工作和生活上对我关心和照顾。通过这次机会我对自己所学的一些专业知识有了更深刻的理解，使我感觉到自己所学的强弱所在。经过三个多

月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

20xx年3月1日我成为公司的试用员工，到今天三个月试用期已满，在岗试用期间，我在销售部学习工作。汽车销售是我以前未曾接触过的，在销售部领导的耐心指导和同事热心帮助下，我很快熟悉了汽车销售的规范操作流程。其中我掌握了各车型的报价组成，汽车销售的流程、了解汽车行业相应的政策、法规、制度…在销售部的工作中，我一直严格要求自己，认真做好日常工作；遇到不懂的问题虚心向同事请教学习，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，刚进入销售部门，业务水平和销售经验上难免会有些不足，在此，我要特地感谢销售部的领导和同事对我的入职指引和悉心的帮助，感谢他们对我工作中提醒和指正。

经过这三个月学习，我现在已经能够独立承担一般车辆销售业务，在以后的工作中要不断努力学习以提高自己业务能力，争做一个优秀的汽车销售顾问。

在此我申请转正，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用饱满的热情做好本职工作，为公司创造更大价值和销售业绩！

申请人□xxx

xx年xx月xx日

销售转正申请书篇八

各位公司领导：

你们好！

在这里我以平常人的心态，向公司提出转正申请。首先应感谢领导为我们创造这次转正申请的机会，经过四个月工作锻炼使自己各方面素质得以提高，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。

参与这次转正申请，使我在求真务实认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。我深知加入销售部工作十分重要，这主要体现在以下三个方面，一是为企业树立好公司形象做好本职工作，二是为企业促进业务，宣传企业文化，三是为企业回笼资金，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领导。

如果说我申请成功，我的工作思路是以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处，我会尽最大的努力去找结合点，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分的尊重，相互给我们一个宽松的发展和创造空间，用制度和岗位职责去管理我自己，让我象圆规一样，找准自己的位子，象尺子一样公正无私，象太阳一样给人以温暖，象竹子一样每前进一步，小结一次。

我的工作目标是：“以为争先，以为促为”。争取公司领导对销售部的工作给予支持，使我们工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。沟通员工与公司领导之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连接企业合作的纽带，我原与大家共创美好的未来，迎接公司辉煌灿烂的明天。望公司领导给予批准为盼！

此致

敬礼

申请人□xx

xx年6月3日

销售转正申请书篇九

尊敬的领导：

现在我对我这年来工作心得和感受总结如下：

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。

力求把单子促成，从而达到销售的目的。分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里，他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。

拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。

即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

在销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事x的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在迎头赶上。

虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在下一年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在再创佳绩。

以上是我的工作基本情况，经过试用期的锻炼，我已经达到了转正要求，在此我提出转正申请，恳求领导给我一个为x效力的机会。

此致

敬礼！

申请人□xx

日期：

销售转正申请书篇十

各位公司领导：

在这里我以平常人的心态，参与销售员工作转正。

首先应感谢领导为我们创造这次转正申请的机会，经过四个月工作锻炼使自己各方面素质得以提高，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在。

参与这次转正申请，使我在求真务实认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。

我深知加入销售部工作十分重要，这主要体现在以下三个方面，一是为企业树立好公司形象做好本职工作，二是为企业促进业务，宣传企业文化，三是为企业回笼资金，当好配角，胸怀全局，当好参谋，服从领导。

如果说我申请成功，我的工作思路是以“三个服从”要求自己，以“三个一点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处，我会尽最大的努力去找结合点，我的处事原则和风格是，努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，使他们的人格得到充分的尊重，相互给我们一个宽松的发展和创造空间，用制度和岗位职责去管理我自己，让我象圆规一样，找准自己的位子，象尺子一样公正无私，象太阳一样给人以温暖，象竹子一样每前进一步，小结一次。

销售工作转正申请书—三联阅读

我的工作目标是：“以为争先，以为促为”。

争取公司领导对销售部的工作给予支持，使我们工作管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

沟通员工与公司领导之间关系的桥梁，宣传精神文明的窗口，传播企业文化的阵地，培养人才的摇篮，连接企业合作的纽带，我原与大家共创美好的未来，迎接公司辉煌灿烂的明天。

望公司领导给予批准为盼！

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日